

**КОРПОРАТИВНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД  
ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА****О.А. Мишко, І.М. Пушкарчук**Луцький національний технічний університет,  
myskoolga1906@rambler.ru, irynka-kaminska@mail.ru

Сучасний світовий ринок є складною системою взаємодії товаровиробників, фінансово-кредитних, біржових і державних інститутів, в основі функціонування якої лежить феномен, ім'я якому – велика акціонерна компанія (корпорація).

Розглянемо найбільш типові моделі корпорацій деяких високорозвинених країн.

У США в залежності від правової форми організації всі фірми поділяються на три групи. Перша, найчисельніша група, представляє собою підприємства, які знаходяться в індивідуальній приватній власності (що становить 16,9 млн., чи 73% від загальної кількості фірм). Друга – це підприємства, які знаходяться у власності двох чи більше осіб, а тому статистично ця група виділяється як партнерства (1,6 млн., чи близько 7%). Третю групу складають компанії, які являються акціонерними товариствами різного типу, але всі вони мають загальну назву – корпорації (4,6 млн., що становить приблизно 20%) [1, с.8].

Порядок створення і основні принципи функціонування корпорацій у США визначають на рівні штатів. Особливий клас серед них складають так звані регіональні корпорації, покликані здійснювати комплекс багаточільових міроприємств щодо стимулювання регіонального економічного розвитку. У англо-американській моделі взаємовідносини в галузі корпоративного управління регулюються федеральною законодавчою базою, збіркою законів штатів (США) і стандартів неурядових організацій. У кожній країні є своя комісія або комітет з цінних паперів і біржової діяльності, які регулюють ринок цінних паперів, відносини між самими акціонерами, запроваджують правила щодо розкриття інформації для корпорацій тощо [2, с.226].

Якщо розглядати корпоративні об'єднання Німеччини, то характерною рисою німецької традиції виступає тісний взаємозв'язок банків із промисловістю. На основі акціонерних, фінансових, а також ділових зв'язків відбувається міжгалузева інтеграція промислових концернів з фінансовими інститутами в стійкі горизонтальні корпоративні промислово-фінансові об'єднання. При цьому на чолі ієрархії стоїть банк, з ним пов'язана група крупних промислово-торгівельних компаній, навколо яких групується значна кількість великих та середніх фірм. Особливістю німецьких ФПГ також є перехресне володіння акціями.

Банк відіграє декілька ролей: він виступає акціонером і кредитором, емітентом цінних паперів і боргових зобов'язань, депозитарієм і голосуючим агентом на щорічних загальних зборах акціонерів [3, с.101].

В результаті, провідні банки Німеччини (Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, на які припадає відповідно 1/3, 1/4 і 1/8 акціонерного капіталу країни) на основі власного володіння акціями, доручення на право голосування і акціями, які належать їх дочірнім інвестиційним компаніям, сконцентрували в своїх руках пакет акцій розміром понад 80%, що дає змогу контролювати провідні відкриті акціонерні товариства Німеччини. Це дозволяє банкам ФРГ вибирати членів спостережної ради і призначати інших керівників підприємств, а також жорстко контролювати процес зміни статутів корпорацій [4, с. 102].

Більшість німецьких корпорацій надають перевагу саме банківському фінансуванню, а не акціонерному, тому капіталізація фондового ринку невелика у порівнянні з потенціалом економіки. Взагалі, роль фондового ринку у західноєвропейській моделі незначна, наприклад у Німеччині серед функціонуючих близько 600 відкритих акціонерних товариств, лише близько однієї п'ятої включена до списку Лондонської фондової біржі і тільки одна десята котирується на біржах США [2, с.232].

В Німеччині корпорації можуть здійснювати довгострокові вкладення в компанії, які не належать до певної групи взаємопов'язаних (комерційно чи промислово) між собою. Ці елементи німецької моделі управління суттєво відрізняються від англо-американської моделі, де ані банки, ані корпорації не можуть бути ключовими інституційними інвесторами, однак вони мають спільні риси із японською моделлю.

Більше 30 років (кінець XIX – початок XX ст.) в японській економіці домінували пірамідні організаційні структури, які виступали “промислово–торгово–банківськими конгломератами закритого типу. Починаючи з 1938 року уряд видав ряд законів, спрямованих на реорганізацію економіки в цілях об’єднання стратегічних виробництв. Так, в 1943 році японський уряд видав закон, згідно якого малі підприємства були практично витіснені з японської економічної арени. Ті малі підприємства, які залишилися, змушені були перейти на субпідрядні відносини з крупними компаніями [5, с.52].

Сьогодні корпорації Японії – це самодостатні, універсальні багатогалузеві економічні комплекси, що включають у свою структуру фінансові установи (банки, страхові, трастові компанії), торгівельні фірми, а також виробничі підприємства, що складають повний спектр галузей господарства. Завдяки входженню кредитно–фінансових інститутів у корпорації досягаються стратегічні вигоди, пов’язані з ростом мобільності розвитку і реалізацією технологічного потенціалу всієї групи. Швидкість технологічного відновлення виробництва, темпи нарощування випуску конкурентоспроможної продукції багато в чому залежать від того, наскільки інвестиційні можливості корпорації перевищують обсяги фінансування [2, с.234].

Основною ланкою японської групи компаній, ядром навколо якого сформована вся структура, виступає один з основних банків. Ключовий банк і кейрецу – ці два основних елементи японської моделі, які доповнюють один одного. Майже всі японські компанії тісно пов’язані з ключовим банком.

Інша характерна риса японської моделі – це тісна взаємодія корпорацій з державою. З одного боку, корпорації діють як своєрідні приватні уряди. Їх рішення впливають на розміри та розподіл національного продукту, спрямованість капіталовкладень, рівень зайнятості, рівень цін та обсяги виробництва. З іншого боку, державна економічна політика Японії спрямована на участь у діяльності корпорацій шляхом офіційного і неофіційного представництва уряду в радах директорів [6, с.235].

Тобто в японській моделі основними учасниками корпоративних відносин є ключовий банк, афілійовані компанії, або кейрецу, менеджери і уряд. Взаємодія між цими учасниками спрямована на кооперацію, встановлення ділового контракту.

Слід зазначити, що використання досвіду провідних країн світу щодо розвитку корпоративної форми організації бізнесу, безумовно, є корисним для України. Їх ключові моменти доцільно використовувати при розробці вітчизняних схем реалізації корпоративних відносин.

В Україні існує значна відмінність у процесі формування системи управління корпораціями. Вона полягає у тому, що в країнах із розвинутою економікою корпоративні відносини формувалися добровільним, поступовим та еволюційним шляхом, тоді як в Україні акціонерна форма власності для багатьох підприємств була обрана внаслідок загальнодержавного примусового рішення процесу у ході приватизації державного майна.

На нашу думку, розвиток системи управління корпоративною власністю в Україні буде відбуватися, шляхом використання і перетворення бізнес–традицій США, Німеччини, Франції, Великобританії. Крім наглядових рад в управлінні корпораціями можуть бути задіяні незалежні директори або, наприклад, окремий експертний дорадчий орган. Цілком можливо, що незабаром в українському законодавстві появиться стаття, яка вимагатиме присутності представників працівників у наглядовій раді, як це прийнято в Австрії, Чехії, Швеції, Норвегії, Данії й Німеччині. Незважаючи на всі майбутні запозичення, система управління корпоративною власністю в Україні залишиться самодостатньою із наявними національними особливостями.

#### **Список використаних джерел:**

1. Пороховский А.А. Корпоративный облик Америки: тенденции обновления // А.А. Пороховський // США. Канада. Экономика–политика–культура. – 2005. – №2. – С.3–15.
2. Задихайло Д.В. Корпоративне управління: навч. Посіб. / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
3. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е. Корпоративне управління: підруч. для вузів / Г.В.Козаченко, А.Е.Воронкова. – Київ: “Лібра”, 2004. – 368 с.
4. Международный менеджмент: учебн. пособ. 2–е изд. / С.Э.Пивоваров, Л.С. Тарасевич, А.И.Майзель. – СПб.: Изд–кий дом “Питер”, 2002. – 323 с.
5. Кузнецова Н.В. Финансово–промышленные группы 31понського типа / Н.В. Кузнецов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №1. – С.50–65.
6. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління: навч. посіб. / В.А.Євтушевський. – К.: Знання–Прес, 2002. – 317 с.